

QUE BOM  
QUE VOCÊ  
VEIO!

WELCOME





CAROL OLIVEIRA  
Growth Manager na Tera

EXPLORAÇÃO DE  
PROBLEMA DE NEGÓCIO

T



# PRA GENTE FICAR NA MESMA PÁGINA

Não vamos falar só sobre dados, vamos falar sobre  
negócios




POR QUE FALAR SOBRE  
PROBLEMA DE NEGÓCIO EM DATA  
SCIENCE?



# T Case





QUAIS SÃO SUAS PRIMEIRAS  
HIPÓTESES E POR ONDE VOCÊ  
COMEÇARIA A INVESTIGAR O  
PROBLEMA?







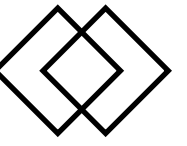
O PROBLEMA, ÀS VEZES, É O  
GORILA. MAS ÀS VEZES É O  
RESTO.

A vertical bar with a gradient from bright green at the top to light blue at the bottom, positioned to the left of the text.

VOCÊ ESTÁ TRABALHANDO COM O  
PROBLEMA OU COM O SINTOMA?



# DESENVOLVA A HABILIDADE DE FAZER PERGUNTAS

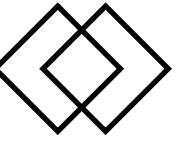


O público que está consumindo as promoções do nosso app não é, em grande parte, o público para quem elas foram criadas.

Vamos fazer um algoritmo de precificação dinâmica com base em comportamento.



# SEJA ESPECÍFICO



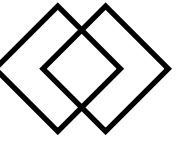
Quanto mais específica a pergunta, mais valiosa e **acionável** será a sua resposta.

As perguntas devem ser: **mensuráveis, claras e concisas**.

A pergunta (ou perguntas) **deve te ajudar a obter mais informações**. Elabore suas perguntas para que te ajudem a **qualificar ou desqualificar possíveis soluções** para seu problema ou oportunidade específicos



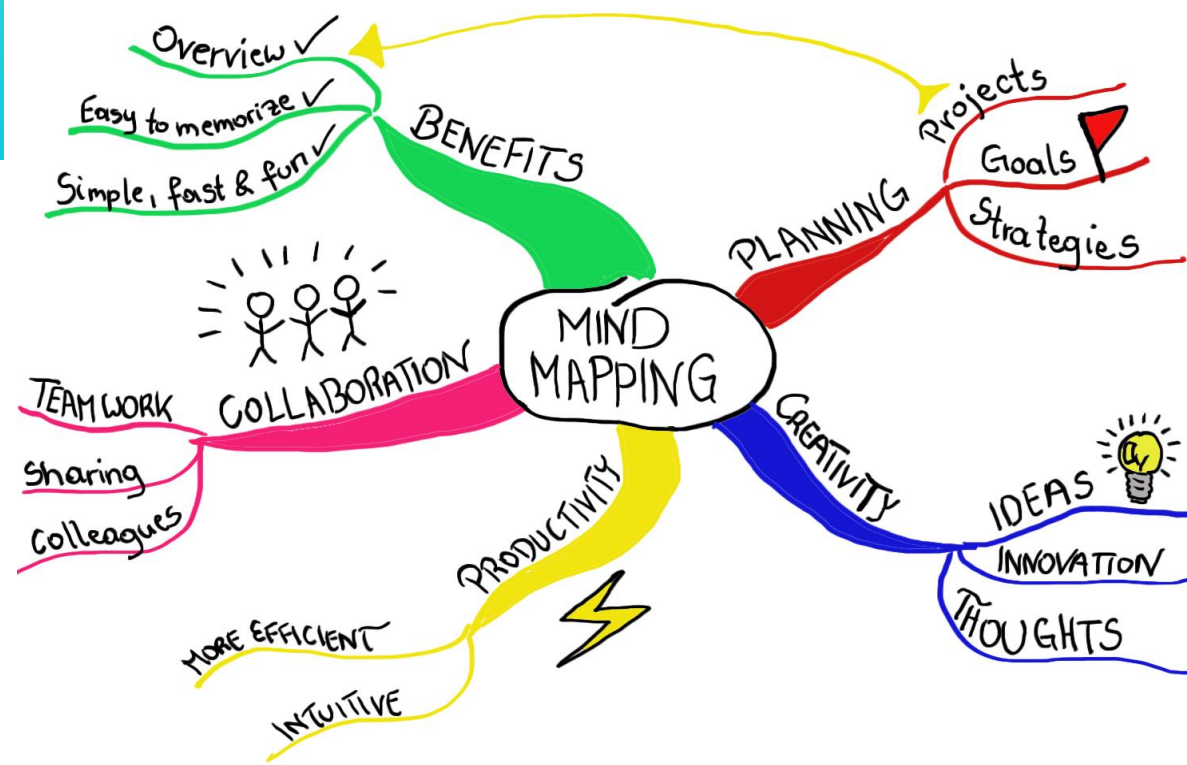
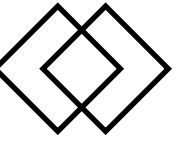
# T POR ONDE COMEÇAR?



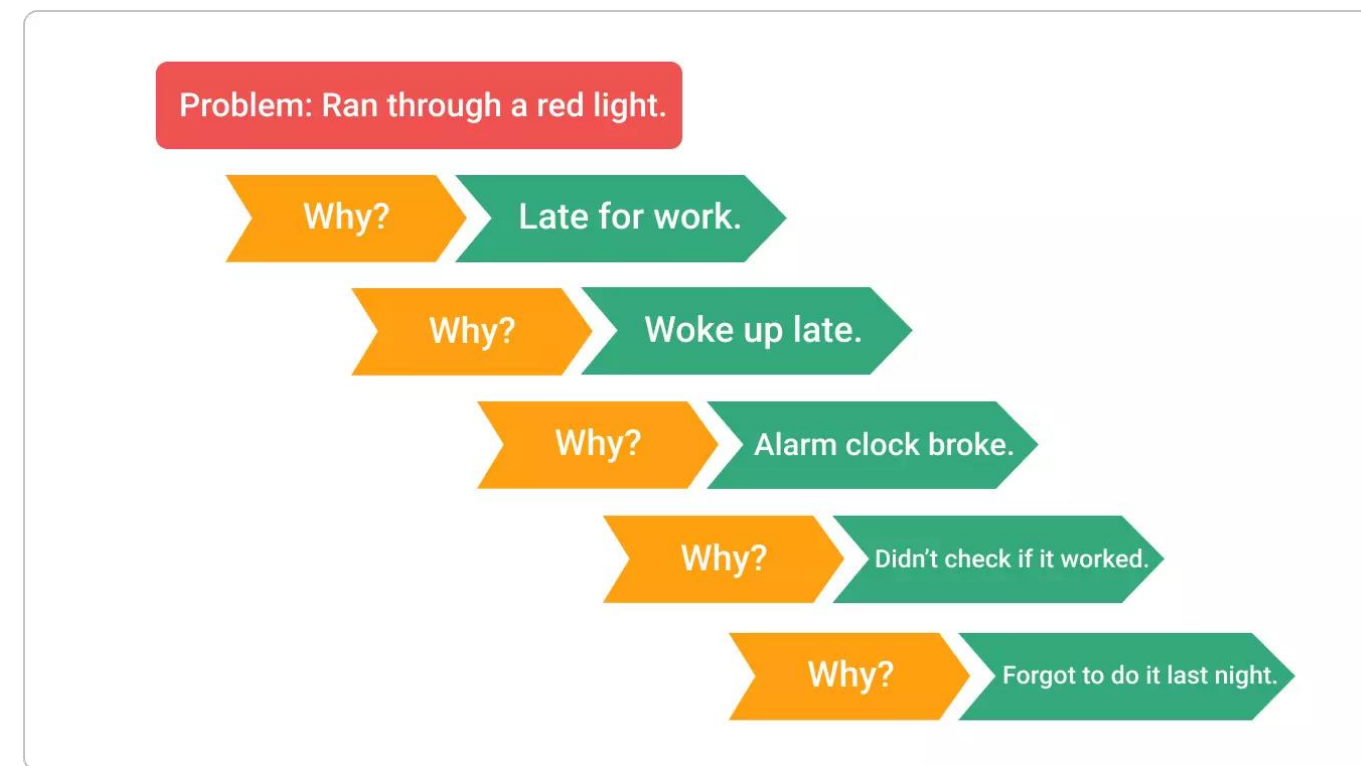
- O que acontece se... ?
- O que acontece quando... ?
- O que precisa mudar para que... ?
- Quais são as partes envolvidas nessa questão?
- O que acontece daqui 2 semanas, daqui 2 meses, daqui 1 ano?

AS HIPÓTESES EXISTEM PARA  
SEREM TESTADAS E VALIDADAS,  
*NÃO PARA SEREM VERDADEIRAS.*

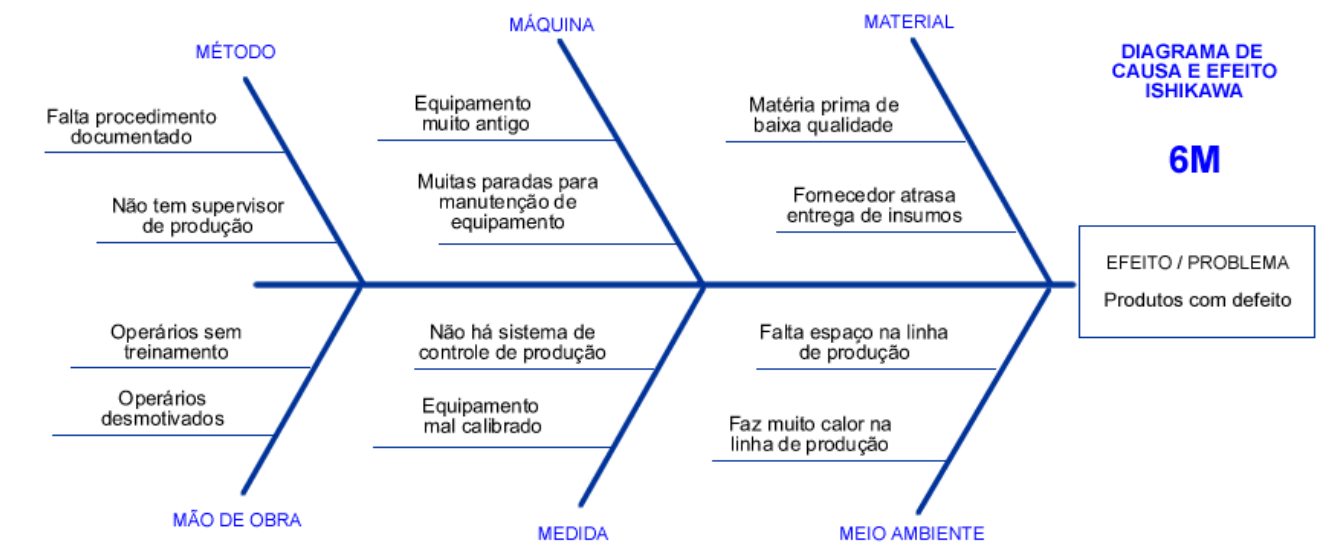
# FERRAMENTAS PARA LEVANTAMENTO DE HIPÓTESES



Mind Map

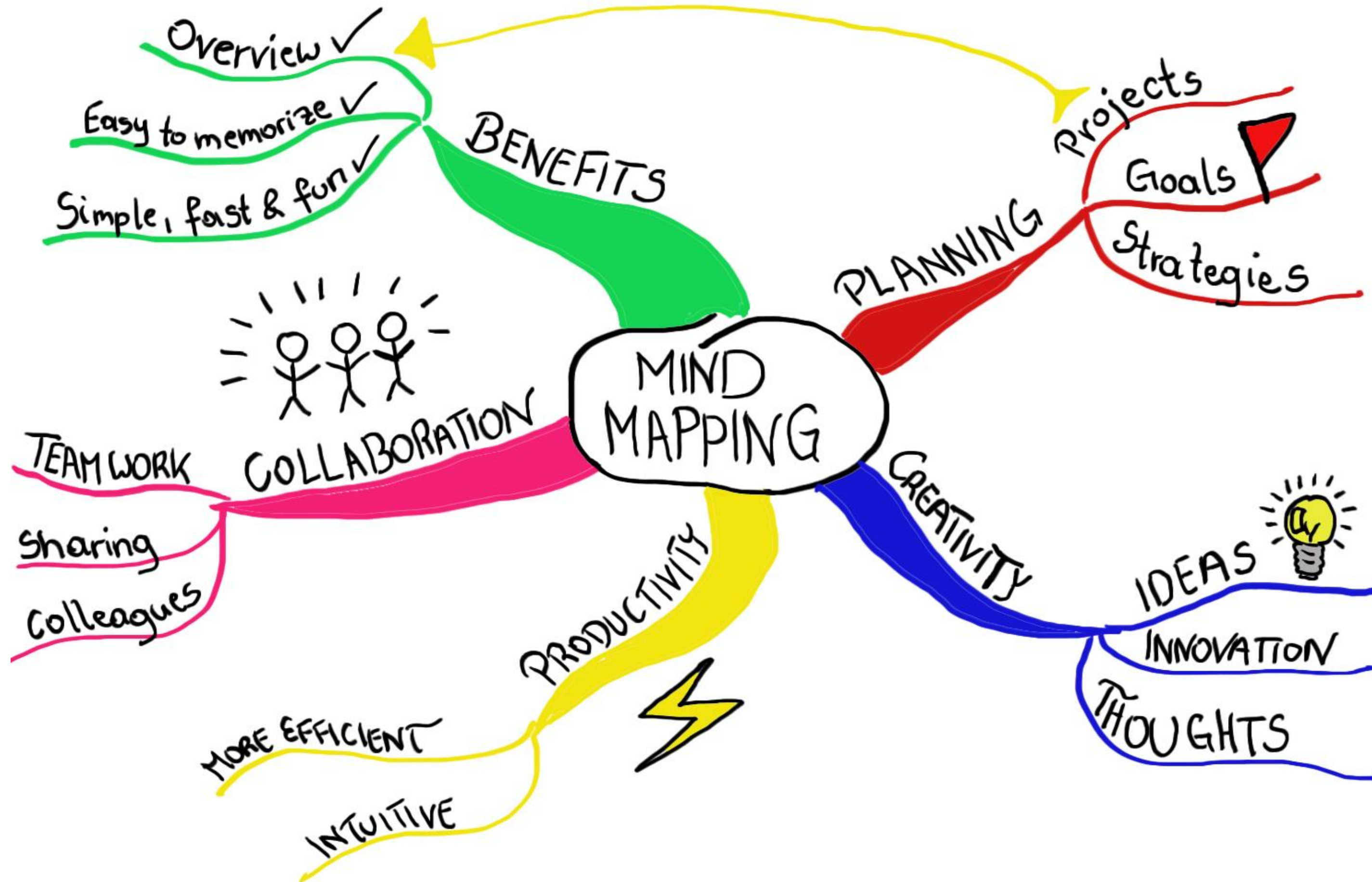


5 Por ques



Espinha de Peixe

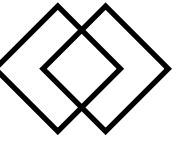
# T Mind Map







# Metodologia dos 5 por quês



*O e-mail que avisa aos clientes sobre as últimas atualizações de software não foram enviadas no prazo correto*

- Por que 1: Por que o e-mail não foi enviado a tempo?

Porque as atualizações atrasaram para serem implementadas

- Por que 2: Por que a implementação das atualizações foram atrasadas?

Porque os desenvolvedores ainda estavam trabalhando nos novos recursos

- Por que 3: Por que os desenvolvedores ainda estavam trabalhando nos novos recursos?

Porque um dos novos desenvolvedores não conhecia os procedimentos

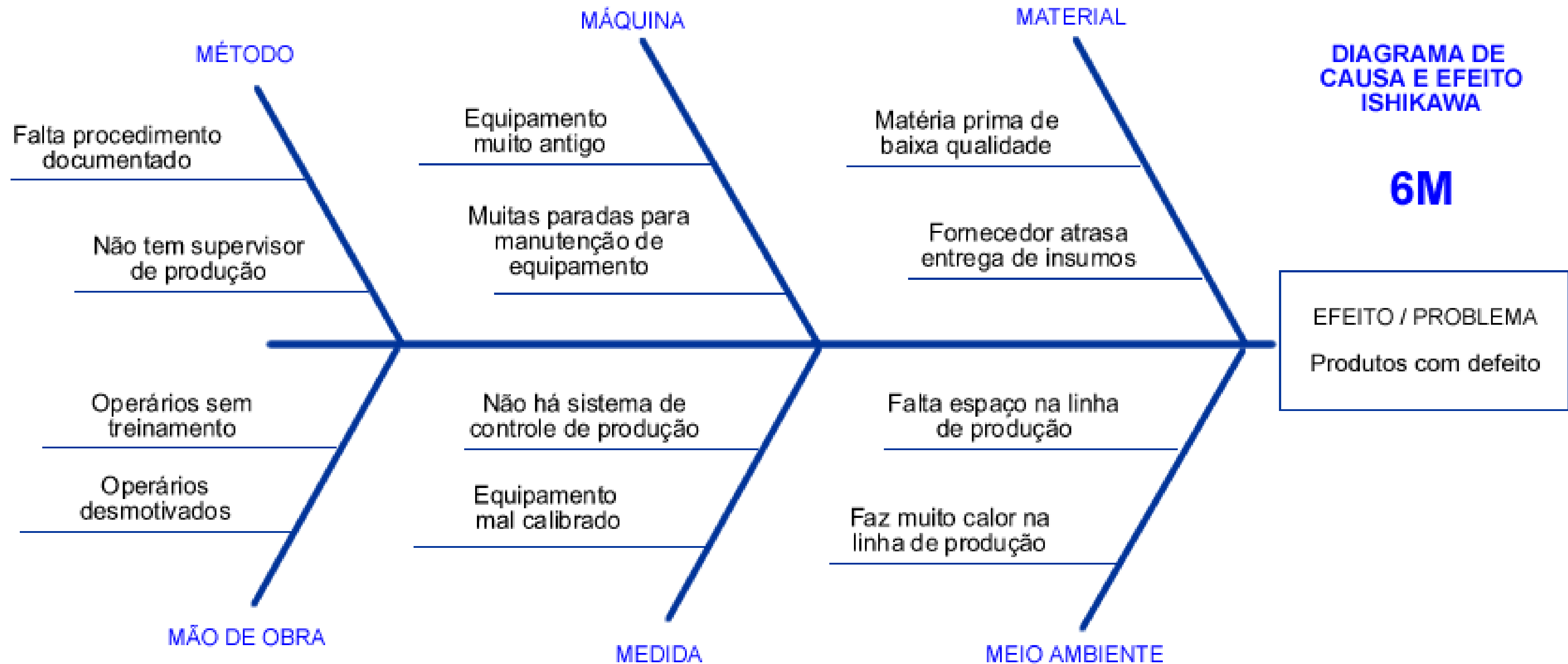
- Por que 4: Por que o novo desenvolvedor não estava familiarizado com todos os procedimentos?

Porque ele não foi treinado adequadamente

- Por que 5: Por que ele não foi treinado adequadamente?

Porque o CTO acredita que os novos funcionários não precisam de um treinamento extensivo e devem aprender enquanto trabalham

# T Diagrama de Causa e Efeito



Em serviços, os 6M's podem ser substituídos por 5 categorias: Equipamentos, Procedimentos, Políticas, Pessoas e Meio Ambiente

# INTERVALO 10 MIN



APROVEITE PARA:

- Fazer anotações do que viu até agora (aprendizados, insights, dúvidas)
- Levantar-se, esticar os braços e as pernas, relaxar por mais tempo
- Comer algo para voltar com energia renovada
- Ir ao banheiro

A vertical bar with a gradient from bright green at the top to light blue at the bottom, positioned to the left of the main text.

QUAIS SÃO OS POSSÍVEIS  
PROBLEMAS A SEREM  
EXPLORADOS DENTRO DO SEU  
TEMA?

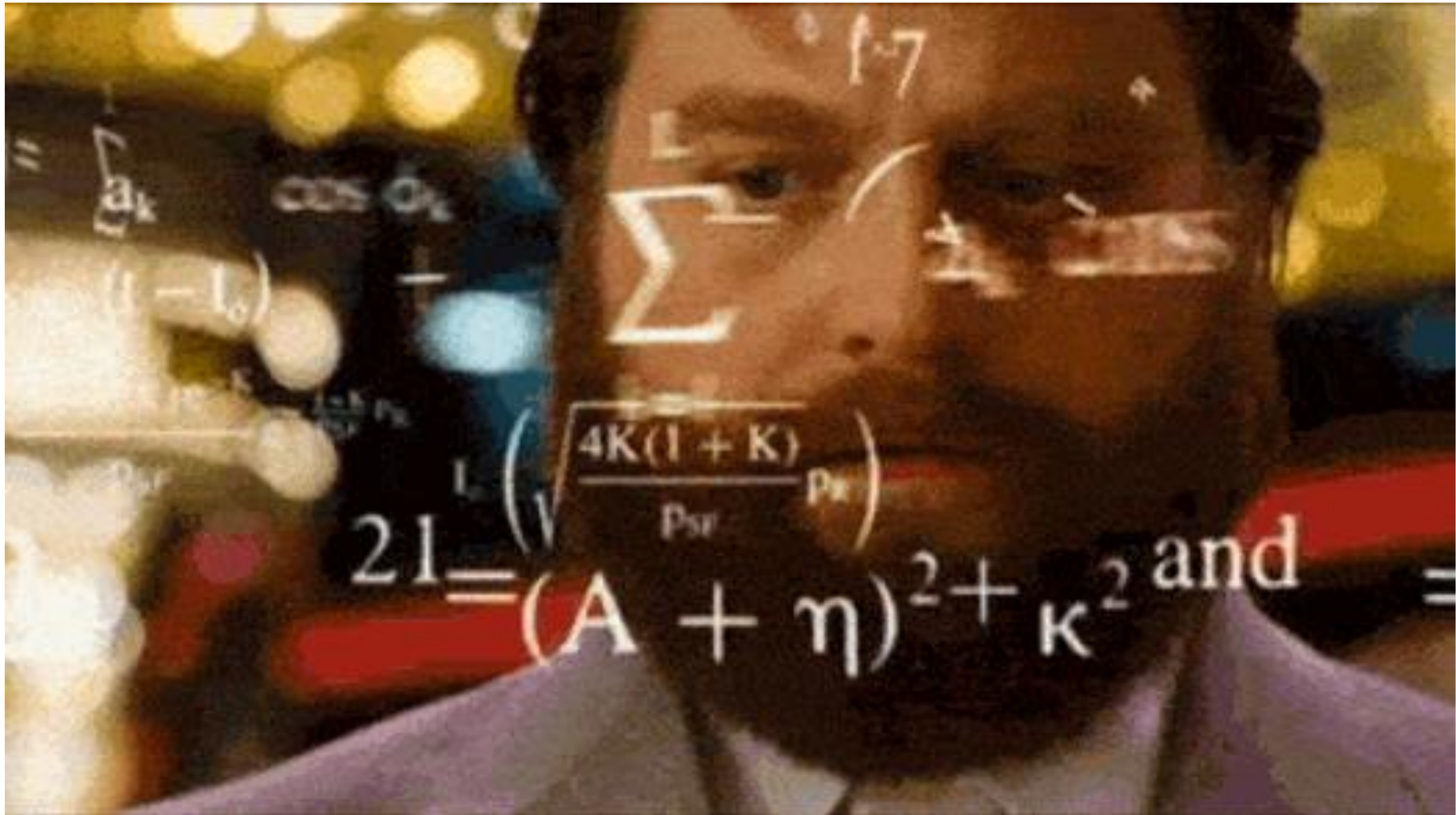
10 minutos para preencher o Mind Map



A vertical bar with a gradient from bright green at the top to light blue at the bottom.

COMPARTILHA COM A GENTE!  
Qual problema quer abordar?

# T A BUSCA PELOS DADOS



# T Metodologia de Análise de Dados

	Kick-off Requirements Gathering	Ideation	Data Collection	Engenharia de dados (integração e ETL)	Develop, Test, Implement
Atividades	<ul style="list-style-type: none"><li>- Kick-off meeting</li><li>- Pos Kick-off meeting review</li><li>- Levantamento das necessidades de negócio e das principais métricas - nível de detalhamento, variações e filtros</li><li>- Mapeamento dos data sources</li><li>- Mapeamento dos data owners</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Definição de wireframe (100% suportado por ferramenta de bi)</li><li>- Definição de Look&amp;Feel (dashboard pixel oriented)</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Web Scraping</li><li>- Digital Analytics</li><li>- Negociação de Dados</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Solicitação e análise de samples de dados</li><li>- Processo de SQL</li><li>- Processo de ETL</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Desenvolvimento do dashboard report</li></ul>
Entregáveis	<ul style="list-style-type: none"><li>- Data Tracking Sheet</li><li>- Documento com o escopo (estrutura das informações) de trabalho Dataviz</li><li>- Roadmap com os principais milestones</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Wireframe funcional</li><li>- Mockup</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Mapa de tagueamento</li><li>- Estratégia de Negociação</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Documento de regras de negócios</li><li>- Documento descritivo técnico ETL</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Dashboard final -D</li><li>- Documento de sustentação</li></ul>



# T Data Tracking Sheet

BUSINESS QUESTIONS	DADOS	BASE OU CALCULADA?	CÁLCULO	FONTE DE DADO
BUSINESS QUESTION 1	Tipo do dado	Base ou calculada?	Descrever o cálculo	Quem possui a base
BUSINESS QUESTION 2	Tipo do dado	Base ou calculada?	Descrever o cálculo	Quem possui a base
Qual foi o resultado do período anterior?	Visitas	Base de dados	-	Departamento de Ecommerce
Qual o CTR do site?	Cliques e Visitas	Cálculo	CTR = Cliques/visitas	Departamento de Marketing
Quantos clientes abandonaram o serviço no ultimo mês?	Clientes ativos no mês anterior, Clientes ativos hoje	Cálculo	Taxa de Churn = Número de clientes perdidos/total de clientes mês anterior	Departamento de Clientes
Quantos cargos diferentes na empresa?	Cargos	Base de dados	-	Departamento de RH





ONDE ESTÃO OS DADOS QUE  
RESPONDEM ÀS SUAS  
PERGUNTAS?

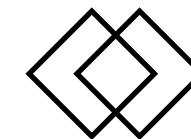
Preencham o Data Tracking Sheet para mapeá-los



QUAL É O PROBLEMA QUE  
VOCÊ VAI PENSAR  
DIFERENTE AMANHÃ?



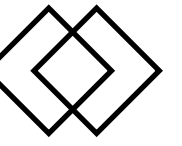
PARA REFLETIR



QUAIS SÃO AS  
PERGUNTAS



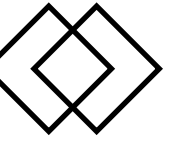
PARA REFLETIR



QUAIS SÃO AS HIPÓTESES



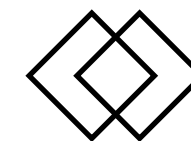
PARA REFLETIR



BRAINSTORM E  
FERRAMENTA PARA  
ENCONTRAR CAUSA RAÍZ



PARA REFLETIR

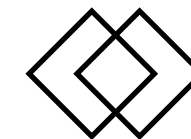


ONDE ESTÃO OS DADOS





PARA REFLETIR



É PASSÍVEL DE  
RESOLUÇÃO?



DÚVIDAS FINAIS



COMO FOI?

T

BOA NOITE  
E ATÉ A PRÓXIMA!

